Bioclips+
Réflexion sur le monde bioalimentaire

Vol. 1 N°4 Octobre 1998

LES DISTRIBUTEURS SPÉCIALISÉS EN ALIMENTATION : UN MONDE À DÉCOUVRIR

Introduction

Un premier défi : les dénombrer

Les distributeurs spécialisés : des TPE en grand nombre

Une présence régionale en lien direct avec la population

Quelle occasion d'affaires pour les petits fournisseurs ?

Conclusion

Un très grand nombre d'intervenants exercent quotidiennement des activités dans la distribution alimentaire au Québec. On trouve notamment des grossistes généralistes d'envergure provinciale ou régionale, des distributeurs spécialisés, des courtiers, des maisons de commerce, des maisons d'importation, des bureaux de vente de grandes entreprises ou de multinationales. On compte aussi un grand nombre de producteurs agricoles et de transformateurs alimentaires qui distribuent eux-mêmes une partie de leurs produits, soit auprès des grossistes, soit directement auprès des détaillants et des établissements de restauration.

Ci-après, nous nous intéressons plus particulièrement aux distributeurs spécialisés, notamment pour tenter de déterminer dans quelles mesures ces entreprises peuvent servir de porte d'entrée pour écouler les produits de nos petits fournisseurs en région.

Un premier défi : les dénombrer

Un distributeur spécialisé est essentiellement une entreprise qui exerce comme fonction principale des activités régulières de distribution ou de commerce de gros, mais dont les activités se limitent à une seule, ou parfois quelques gammes de produits alimentaires. Par exemple, les distributeurs spécialisés en fruits et légumes se limitent généralement à cette seule gamme de produits. De même, les distributeurs spécialisés en poisson et fruits de mer se concentrent généralement, sauf exception, dans cette gamme de produits. Par opposition, les grossistes généralistes offrent habituellement la gamme complète des produits alimentaires, à tout le moins en ce qui a trait aux produits emballés et d'épicerie sèche.

Le nombre de ces distributeurs spécialisés n'est pas facile à établir précisément, d'autant plus qu'un grand nombre de ces entreprises sont de très petite taille et qu'un certain nombre n'exercent leurs activités que sur une base saisonnière. Le Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) délivre annuellement près de 2 000 permis de " distributeurs grossistes ". Les catégories et définitions utilisées ne sont cependant pas très spécifiques et exclusives. Ce nombre comprend, par exemple, plusieurs producteurs agricoles qui effectuent eux-mêmes leur distribution.

Selon les listes du Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ), établies à partir des déclarations volontaires des entreprises, le Québec compterait plus de 950 grossistes et distributeurs alimentaires, soit un nombre similaire à celui de l'enquête de Statistique Canada (1 200) qui intègre les distributeurs de boissons et les entreprises à établissements multiples.

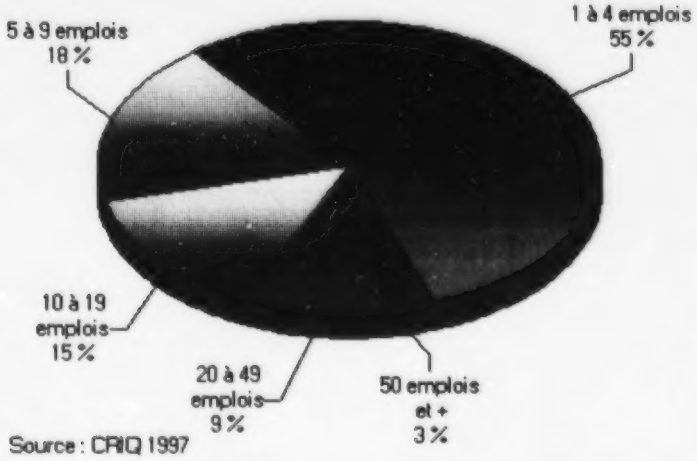
Après une épuration systématique des fiches du CRIQ pour retrancher les dossiers mal classés (ex. : entreprises qui installent des distributrices automatiques auxquelles se greffent quelques produits alimentaires), les entreprises spécialisées dans le courtage, les maisons d'importation et les bureaux de vente des grandes entreprises, nous nous retrouvons alors avec un nombre estimé de 650 distributeurs spécialisés en alimentation au Québec.

Même si nous reconnaissons qu'elle reste imparfaite, nous assumons que cette liste du CRIQ est suffisamment représentative pour dresser un portrait valable, tant provincial que régional, des principales catégories de distributeurs spécialisés. Notre analyse s'appuie donc essentiellement sur cette liste.

Les distributeurs spécialisés : des TPE en grand nombre

Ces distributeurs spécialisés sont généralement des entreprises de très petite taille. Sur la base des données du CRIQ, le Québec ne compterait que trois distributeurs spécialisés de plus de 100 salariés, moins de 20 entreprises en compteraient plus de 50 et moins de 60 entreprises en embauchent entre 20 et 49. En fait, 55 % des entreprises embauchent moins de 5 personnes et 88 % en embauchent moins de 20. Il en résulte que la taille moyenne de ces distributeurs spécialisés serait de 10 employés pour une embauche totale qu'on peut évaluer sommairement à quelque 6 600 emplois.

Répartition des distributeurs spécialisés par tranche de taille, Québec

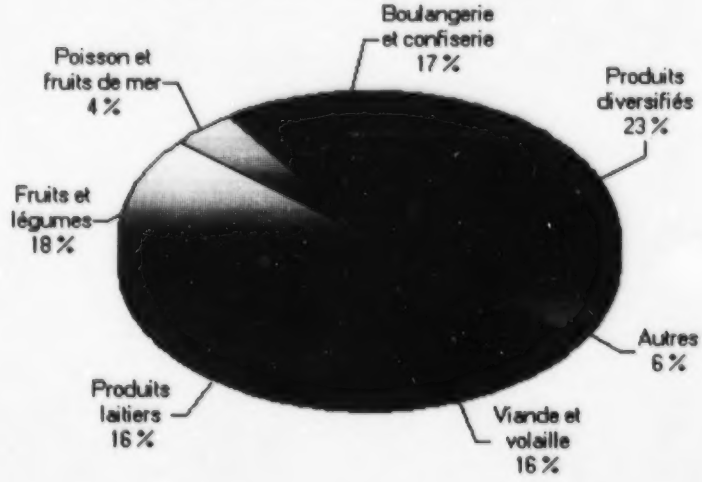


Source : CRIQ 1997

La même constatation se vérifie également en région. En effet, dans la majorité des régions du Québec, on ne compte que quelques entreprises embauchant plus de 20 personnes. De plus, dans la plupart des régions, les distributeurs spécialisés de moins de 20 employés représentent toujours près de 90 % des entreprises et les entreprises de moins de 10 employés comptent toujours pour plus des deux tiers des entreprises.

Notre analyse permet aussi de regrouper ces distributeurs spécialisés en quelques grandes catégories alimentaires. Ainsi, 16 % des entreprises se spécialisent dans la viande et la volaille, la même proportion que pour celles qui sont spécialisées dans le lait et les produits laitiers. Pour sa part, le secteur des fruits et légumes regroupe 18 % des entreprises, tandis que 17 % d'entre elles sont spécialisées dans les produits de boulangerie et de confiserie. Enfin, seulement 4 % des entreprises se spécialisent dans les poissons et fruits de mer, tandis que 23 % offrent ou distribuent plus d'une catégorie de produits.

Répartition des distributeurs spécialisés par grande catégorie, Québec



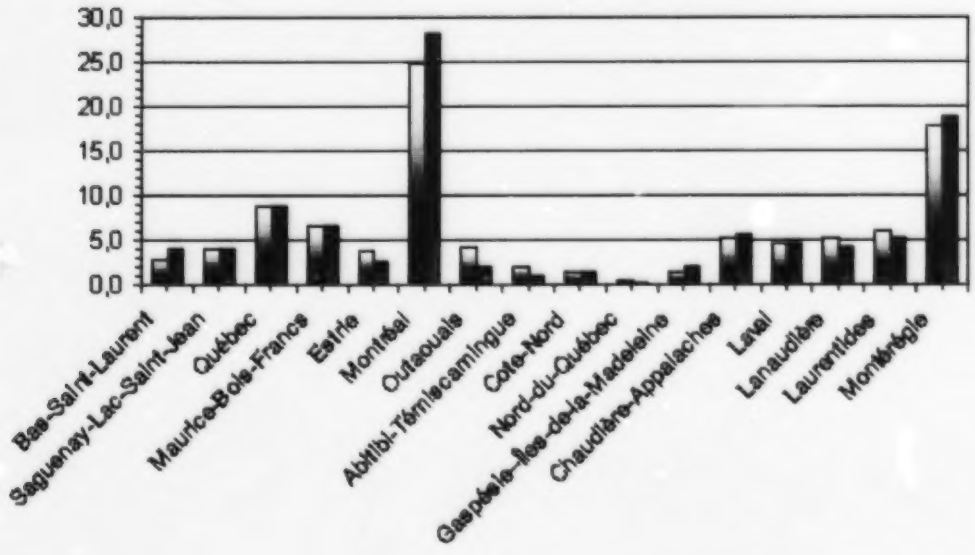
Source : CRIQ 1997

La taille moyenne de ces entreprises n'est cependant pas uniforme selon les catégories de distributeurs spécialisés. Par exemple, la taille moyenne des distributeurs spécialisés en produits laitiers est inférieure à 5 emplois. À l'inverse, elle se situe aux environs de 17 emplois dans le secteur des fruits et légumes et varie entre 8 et 10 emplois pour les distributeurs des catégories de viande et de volaille et pour la catégorie des produits diversifiés.

Une présence régionale en lien direct avec la population

De tels distributeurs spécialisés se retrouvent sur l'ensemble du territoire du Québec. En fait, leur nombre est en relation directe avec la population, comme l'indique clairement le graphique ci-après. Par exemple, les régions périphériques du Québec comptent au total environ 12 % de la population et 12 % de ces entreprises sur leur territoire. Pour leur part, les régions à caractère plus urbain, Montréal, Laval et Québec, représentent 38 % de la population et comptent pour quelque 42 % de ces entreprises. Enfin, les autres régions, que l'on pourrait qualifier d'" intermédiaires ", comptent pour 49 % de la population et 46 % des distributeurs spécialisés.

Répartition régionale en % de la population et du nombre de distributeurs spécialisés, Québec



Source : CRIQ 1997

■ % de la population ■ % des distributeurs spécialisés

Une comparaison sommaire mettant en relation la population et le nombre d'emplois estimé chez ces

distributeurs spécialisés nous amène par ailleurs sensiblement aux mêmes conclusions.

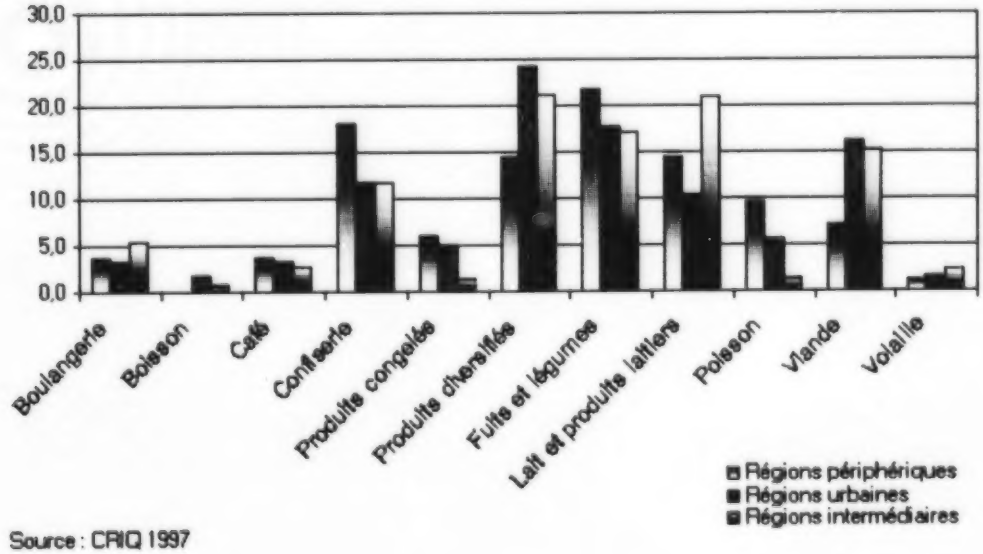
L'analyse détaillée par région démontre des constantes très régulières. Par exemple, la relation entre population et distributeurs spécialisés permet de déduire qu'en moyenne, on compte au total un distributeur spécialisé au Québec pour 11 000 personnes avec de légères variations de 10 000 à 12 000 entre les groupes de régions (périphériques, urbaines ou intermédiaires).

Dans un autre ordre d'idées, une brève analyse de la répartition permet de conclure à une grande homogénéité des différentes catégories de distributeurs spécialisés entre les groupes de régions. Par exemple, la comparaison entre les régions urbaines et intermédiaires montre une structure très similaire, presque prévisible, de distributeurs spécialisés. En région périphérique, la dispersion des populations et des activités spécifiques (ex. : pêches) crée certains écarts.

Quelle occasion d'affaires pour les petits fournisseurs ?

Pour les PME et petits fournisseurs locaux, souvent aux prises avec des problèmes de distribution pour leurs produits, y a-t-il lieu d'évaluer et d'explorer cette avenue que représentent les distributeurs spécialisés ?

Répartition en % du nombre de distributeurs spécialisés par catégories et par groupe de régions



Source : CRIQ 1997

En région urbaine, il semble que cela peut s'avérer une avenue intéressante. Par exemple, on compte pas

moins d'une dizaine de distributeurs spécialisés par catégorie dans chacune des régions urbaines. De plus, le territoire de vente est moins étendu, la population potentielle à desservir est importante et la présence des grands acheteurs de la distribution constitue également un avantage.

Il semble en être de même dans les régions intermédiaires. En effet, on y trouve aussi plusieurs catégories de distributeurs spécialisés, dont le nombre varie entre 5 et 10, ce qui constitue, à notre avis, une masse suffisante. Cela est d'autant plus vrai que dans ces régions, qui sont souvent à proximité des grands centres urbains du Québec, la distribution dans les régions voisines immédiates (urbaines) pour une partie de leurs produits s'avère possible.

À l'inverse, dans les régions périphériques, on peut difficilement parler d'une masse critique de distributeurs spécialisés, dans la mesure où plusieurs de ces régions comptent souvent moins de deux distributeurs spécialisés par catégorie. Cela s'ajoute au fait que la population de ces régions est dispersée et qu'un distributeur spécialisé doit alors parcourir des distances énormes pour une faible population. Dans ces régions, on compte en moyenne 12 distributeurs spécialisés pour une dizaine de catégories. Dans les régions périphériques, il semble donc que les petits fournisseurs devront continuer à compter sur leurs propres moyens, c'est-à-dire créer et maintenir leur propre réseau de distribution ou encore se regrouper.

Conclusion

L'industrie de la distribution spécialisée demeure généralement peu connue. D'ailleurs, les listes industrielles à leur sujet demeurent incomplètes. Cette brève incursion dans ce champ d'activité a cependant montré qu'il y existe un grand nombre de petits distributeurs spécialisés, dispersés à peu près proportionnellement à la population potentielle à desservir sur l'ensemble du territoire du Québec. Leur champ d'action demeure cependant très étroit comparativement aux grands de la distribution traditionnelle.

L'analyse a aussi permis de montrer que la structure régionale de cette industrie est similaire et pratiquement prévisible, d'une région à une autre. En effet, sauf exception spécifique, la plupart des régions comptent des proportions relativement stables de distributeurs spécialisés en viande et en volaille, en produits laitiers, produits de boulangerie et de confiserie, en fruits et légumes, etc.

Par ailleurs, ces entreprises peuvent souvent servir de porte d'entrée sur le marché pour plusieurs petits fournisseurs locaux, en particulier dans les régions plus densément peuplées que sont les régions urbaines et les régions intermédiaires, qui leur sont adjacentes. Les petits fournisseurs des régions périphériques ont cependant beaucoup moins de possibilités dans la mesure où le nombre de distributeurs spécialisés dans leur région est généralement très limité dans la plupart des catégories et que la population à desservir est fortement dispersée sur un territoire immense.

Réalisation

Normand Morin

Direction de l'analyse et de l'information économiques

| autres Bioclips + | | Économie | | le commerce des aliments |

DGPA

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

Québec

©Gouvernement du Québec- 1997-98